Carátula

SEÑOR SECRETARIO.- Está abierto el acto.

(Es la hora 16 y 12 minutos.)

Corresponde designar Presidente *ad hoc.*

SEÑOR BORDABERRY.- Propongo al señor Senador Heber.

(Apoyados)

(Ocupa la Presidencia el señor Senador Heber.)

SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 16 y 13 minutos.)

-La Comisión de Industria, Energía, Comercio, Turismo y Servicios del Senado de la República tiene mucho gusto de recibir al Presidente de UTE, a miembros de su Directorio, a asesores y a gerentes, que son todas personas conocidas por nosotros e, incluso, muchos de ellos son amigos. Queremos agradecer al ingeniero Gonzalo Casaravilla por haber solicitado la audiencia a la Comisión del Senado para informar sobre el proceso de compra de una central de ciclo combinado a ser instalada en Punta del Tigre, departamento de San José; ojalá todos actuaran de esa manera y no fuera la Comisión la que tuviera que realizar las convocatorias para tomar conocimiento sobre determinados temas.

Cedemos el uso de la palabra al señor Presidente a efectos de que realice la presentación correspondiente.

SEÑOR CASARAVILLA.- Muchas gracias por recibirnos. Para nosotros, proveer al sistema eléctrico uruguayo de una central de ciclo combinado se ha transformado en un tema de altísima prioridad. Si analizamos nuestro próximo Plan Quinquenal de Inversiones, que es del orden de los US$ 2.000:000.000, observamos que esta central de ciclo combinado es un punto muy importante porque representa la cuarta parte de esa cifra. Esto, junto con la incorporación de la energía eólica y, en cierta medida, la biomasa, es lo que en definitiva va a cambiar el comportamiento de la matriz energética del sector eléctrico, tratando de bajar costos, además de vulnerabilidades.

Por tanto, ¡vaya si se trata de un tema importante! Esto, además, está asociado a la instalación de una planta regasificadora que va permitir, en lo que es el respaldo térmico, funcionar con gas natural, que no solo es más económico que el gasoil sino que, además, es mucho mejor para el medio ambiente.

Solicitamos ser recibidos por la Comisión para brindar la información de primera mano porque es un tema muy importante y existe una preocupación manifiesta, de múltiples actores a nivel nacional. Asimismo, consideramos que nos debemos a este Cuerpo porque, en definitiva, es el que otorga las venias a quienes nos desempeñamos en los diferentes entes.

Nosotros trajimos una presentación -de la que se repartieron varias copias- que básicamente nos va a ayudar a describir lo que se ha hecho hasta el momento y, eventualmente, a explicar cómo seguiremos adelante.

En forma sucinta, puedo decir que la primera transparencia describe lo que es el proceso competitivo que recientemente declaramos desierto, porque la oferta que presentó la empresa Electroingeniería fue rechazada. Vale la pena recordar que este proceso competitivo es el segundo que

se realiza en los últimos tiempos y, en realidad, para UTE es una asignatura pendiente poder contar con una central de ciclo combinado. Hace unos meses se denunció ante la Justicia que en el marco del proceso competitivo anterior había una cierta documentación que se presumía falsa, y la propia UTE aportó toda la información que tenía. Como escapa a nuestro control, mientras la Justicia no se expida no podemos gestionar eso porque hasta el momento no tenemos una respuesta y no sabemos si, efectivamente, el que estaba en juego era, o no, un documento falso. Ese hecho paralizó el procedimiento por el riesgo que corrían el Ente y el país, ya que si se adjudicaba al primero y después resultaba falso el documento o, al revés, si se adjudicaba al segundo y resultaba que el documento del primero era verdadero, en cualquiera de las dos hipótesis -en las que, además, no había probabilidades muy claras, tanto en una como en otra- seguramente íbamos a tener una impugnación e íbamos a perder en el Tribunal de lo Contencioso Administrativo. Aunque todavía nos queda un tiempo, para nosotros el tema es muy importante, no sólo porque el retraso en la entrada de esta central tiene consecuencias en el costo del sistema de abastecimiento sino que, además, tenemos una ventana de oportunidad a partir de un préstamo que nos otorga el BID, que debemos ejecutar este año porque, de lo contrario, perdemos esa posibilidad. Esas son las dos razones por las cuales para nosotros es muy importante firmar este año el contrato por este ciclo combinado.

Cuando analizamos el tiempo que teníamos disponible decidimos hacer un nuevo Procedimiento Competitivo Especial, que es el K43689, cuyo proceso y fundamento se describe en la transparencia que estamos viendo. Como estamos en competencia hemos optado por usar el numeral 22 del literal C del artículo 33 del Tocaf, que nos permite diseñar nuestros procesos competitivos y hacer las compras. Es más, UTE puede hacer una compra directa porque esa modalidad está amparada en este mismo numeral del que hablamos. Inclusive, si nos atenemos a lo que establece el artículo 44 del Tocaf, que termina diciendo que las compras realizadas al amparo de la excepción establecida por el literal C) numeral 22 del artículo 33 de este Texto Ordenado -es decir, el que aplicamos- podrán clasificarse como reservadas por el organismo, eso realmente dota al Ente de una capacidad de gestión de compra, aunque podría ocurrir que no trascendiera o no estuviera disponible la información de las negociaciones llevadas a cabo con los oferentes. Esa es una herramienta que está disponible y que, hasta por un tema de tradición, no estamos aplicando en UTE, menos aún en el caso de una compra de esta envergadura, pues estamos hablando de US$ 500:000.000.

Diseñamos un procedimiento en etapas que, básicamente, eran las siguientes.

Una apertura a ofertas, en que los oferentes hacían una presentación de Declaración Jurada de determinados valores. Por supuesto, en eso está lo que es la oferta económica: el precio del fierro, el costo de operación y de mantenimiento, la potencia que se generaba en diferentes circunstancias y el rendimiento asociado a esas instancias de generación. Con todos esos datos se construía un Índice Comparativo de Ofertas -ICO- cuya conformación podemos ampliar pero, básicamente, tenía en cuenta esos factores. Se debe considerar la plata que se pone sobre la mesa, pero también la que se va a gastar cuando esté operando ese ciclo combinado en ciertas hipótesis de funcionamiento futuro.

Se calculó el ICO de las siete ofertas que recibimos de cinco empresas -dos de ellas presentaron dos alternativas- y se hizo una selección, eligiéndose el primero para tratar de firmar el contrato, o sea, al que tuviera el menor Índice Comparativo de Ofertas.

Por supuesto, cuando tuvimos el primer informe de Comisión se dio vista a todos los oferentes de la propuesta de la Comisión Asesora de Adjudicaciones. Todos, menos el que estaba primero, presentaron sus observaciones -eso estaba previsto en el procedimiento, indicándose los días de que disponían para hacerlo- e hicieron las argumentaciones del caso.

Esa documentación fue analizada nuevamente por la Comisión Asesora de Adjudicaciones, que luego elevó un informe al Directorio y este desestimó las observaciones. Por supuesto que hay otras instancias, ya que esto se puede seguir en el Tribunal de lo Contencioso Administrativo. Consideramos que las observaciones no son de recibo. Incluso, muchos de los planteos hechos íbamos a verificarlos en la etapa posterior, pues todavía no habíamos recibido la información, pero se había establecido responderlas. Se seleccionaba con quién hacer la firma del contrato y en la última etapa había dos posibilidades: una vez recibida la información, si estaba todo bien se seguía adelante para firmar el contrato o, en caso de haber algún problema, se rechazaba la oferta. Por supuesto que

los otros jugadores quedaban fuera de juego. Desde el momento en que elegíamos al que tuviera el menor Índice Comparativo de Ofertas, el procedimiento preveía que para los demás se había terminado, porque cuando lo diseñamos ya visualizábamos que, de no ser así, estaríamos en iguales condiciones que en la situación anterior. La posibilidad de rechazar al primero y de adjudicar al segundo podría dar lugar a que esto terminara nuevamente en el Tribunal de lo Contencioso Administrativo, entorpeciéndonos y complicándonos la incorporación en tiempo y forma, como pretendemos.

Reitero, pues, que esta descripción que acabo de hacer tiene que ver con el diseño del procedimiento.

En la lámina siguiente se observan las modificaciones que hay respecto al pliego anterior y al del último procedimiento. Esto tiene mucho que ver con la razón por la que rechazamos la oferta de Electroingeniería.

Básicamente, simplificamos mucho el pliego, en particular en todo lo que tiene que ver con los recaudos que se incluyen para asegurar la compra de un fierro de buena calidad. Entonces, dijimos: "Vamos a simplificar, a sincerarnos: queremos máquinas Alstom, Ansaldo, General Electric, Mitsubishi o Siemens", que son los grandes jugadores, las máquinas aceptadas y muy buenas que están funcionando en el mundo. Con eso simplificamos mucho lo relativo al proveedor de turbinas, pero la contracara es que hicimos mucho más clara y mejor definida la parte de antecedentes de los oferentes. En forma muy clara, expresamos: "El oferente, o en el caso de ser un consorcio al menos uno de sus integrantes, deberá acreditar que ha realizado por sí mismo" -el término "sí mismo" no lo establecemos por casualidad, sino porque teníamos claro que pretendíamos que fuera así- "al menos 3 obras similares a la del objeto del llamado en los últimos 15 años, actuando como contratista principal (EPC)" Esto significa que debe tratarse de alguien que por sí mismo haya hecho la ingeniería, consiguiendo el equipamiento, y la construcción. Además, acotamos las obras similares a 150 MW.

Hay otros dos temas que simplificamos y que a la postre dieron resultado, que no están en la transparencia y voy a mencionarlos. Por un lado, eliminamos la responsabilidad por lucro cesante. Evidentemente, cualquier oferente responde hasta el 100% del contrato, o sea, hasta los US$ 500:000.000, por si la máquina se rompe. Ahora bien, en algunas ocasiones en el pasado se establecía el lucro cesante. Imaginemos que haya, por ejemplo, un problema con la máquina o un apagón generalizado y se echan a perder varias toneladas de carne en un barco que no pudo desembarcar o cargar. Se trata entonces de que los daños colaterales que pueda haber como lucro cesante de terceros, pudiendo ser UTE demandada por eso, no sean trasladados. Esto tiene que ver con cómo se analizan los riesgos. Nosotros eliminamos el lucro cesante y nos concentramos en la parte de antecedentes. Es sabido que si está previsto el lucro cesante -de hecho, así se hizo en el procedimiento anterior- hay oferentes que no están dispuestos a correr ese riesgo porque genera mucha incertidumbre. Evidentemente, el que estuvo dispuesto a correr ese riesgo fue porque le puso un precio, luego de contemplar ciertas probabilidades. Entonces, a nuestro juicio, estableciendo ciertos requisitos en los antecedentes e, incluso, en la parte de operación y mantenimiento, se daba una potencial rebaja de precios, dado que el lucro cesante no era algo que debía ser cotizado dentro de la oferta.

El otro tema a mencionar en cuanto a la modificación del pliego tiene que ver con la potencia que tenía que proveer el ciclo combinado. En el pliego anterior habíamos establecido entre 360 MW y 540 MW. Los ciclos combinados son turbinas de gas y, para aprovechar el calor de las chimeneas, es decir, los humos que salen de las turbinas de gas, se usa ese calor para calentar agua, se genera vapor y, sin combustible adicional, se pone en una turbina. Eso aumenta el rendimiento sustancialmente. Pero nuestro rango de 360MW a 540 MW estaba asociado a que la máquina más chica que se fabrica, que es General Electric, es de 120 MW, y las otras son de 180 MW. Entonces, si en el ciclo combinado hay dos turbinas de gas y una de recuperación estamos hablando de 360 MW, y si le sumamos 180 MW nos da en total 540 MW. En realidad, nos dimos cuenta de que lo que queríamos era máquinas de 500 MW, con lo cual no tenía mucho sentido establecer ese rango tan grande. Incluso, la posibilidad de General Electric no se ve vulnerada, ya que no importa si es dos por uno o tres por uno por lo que General Electric podía cotizar 120, más 120, más 120, o sea tres turbinas de gas y una caldera de recuperación. Con esto pudimos precisar la potencia y enfocar mucho más las ofertas. Con eso aspiramos a tener mejor competencia.

SEÑOR PRESIDENTE.- No entendí por qué el Directorio cambió el criterio del lucro cesante, es decir, en los pliegos anteriores el mismo se establece y luego se decide quitarlo. Entiendo que no se trata de una razón jurídica, por lo que supongo que es una razón política.

SEÑOR CASARAVILLA.- En todo caso, estaríamos hablando de una razón de política comercial.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Cómo estaba antes?

SEÑOR CASARAVILLA.- El pliego era mucho más abierto; al concentrarnos en estas máquinas y en la parte de antecedentes, se baja muchísimo el riesgo**.** Por lo tanto, se está dispuesto a correr ese riesgo sin pagar un seguro, que es el sobreprecio que se paga si se pide en el pliego el lucro cesante.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Fue un error ponerlo antes?

SEÑOR CASARAVILLA.- No. El pliego anterior era mucho más abierto y permitía la participación con algunas otras turbinas que no fueran de esta marca, así como también de algún otro proveedor que no tuviera tantos antecedentes como los que se exigen aquí.

SEÑOR ALEM.- El lucro cesante constituye una de las partes de la responsabilidad. Entonces, tenemos que ver hasta dónde queremos medir la responsabilidad de nuestros co-contratantes. Tradicionalmente, en los contratos de UTE los co-contratantes respondían hasta un 10% del monto de los mismos. A partir de la construcción de Punta del Tigre empezamos a exigir que se respondiera hasta el cien por ciento del monto del contrato porque nos parece razonable que, si en una inversión de US$ 600:000.000 -esa es la cifra que se maneja aquí- se comete un error que cause perjuicios a UTE, no se responda solo por US$ 60:000.000. Entonces, se planteó -y se logró- que fuera por el total del monto del contrato, por lo que ahora se empezaron a discutir los conceptos. En consecuencia, estando esa limitación al monto de la responsabilidad, jurídicamente consideramos que teníamos que empezar a pedir que también respondieran por el lucro cesante que podían causar. Eso fue aceptado en las primeras licitaciones, pero en otras posibles oferentes formularon objeciones. Muchos de ellos decían que no se presentarían en caso de que se incluyera la cláusula sobre el lucro cesante. En los hechos, acá hay una realidad: en el primer caso con lucro cesante y en el segundo sin lucro cesante, se presentaron los mismos. En consecuencia, no hubo variaciones pero, como dice el señor Presidente, los precios se rebajaron sensiblemente.

La decisión que se toma es un tema de política comercial. Si me preguntaran mi opinión como abogado, prefiero que respondan por el lucro cesante, pero son temas comerciales más que jurídicos.

SEÑOR POMBO.- Hubo un cambio y este se refiere básicamente a dos o tres cosas. En el primer llamado fuimos muy abiertos en el sentido de que el esfuerzo estuvo básicamente centrado en dos cosas. Por un lado, que no se presentara cualquier equipamiento. Entonces, todo el esfuerzo de la parte técnica estaba en ver cómo eliminar -si se lee la redacción del pliego esto se percibe- que se pudieran presentar equipamientos que no fueran reconocidos, y no se pedía ningún requisito respecto de quien después fuera el constructor de la central, es decir, el que en realidad hiciera la obra.

El cambio es que, en lugar de decir todas las cosas que no queremos que ocurran para que no se presente cualquiera en cuanto a equipamiento -ahí están los cinco grandes que realizan el 90% del equipamiento- vamos a poner directamente lo que queremos.

En cuanto a lo otro, ahora tampoco queremos que actúe cualquier constructor; deseamos que a esta licitación se presente alguien que ya haya construido centrales y que, además, tenga antecedentes impecables en cuanto a esas construcciones.

Por tanto, aparte de lo que planteaba el doctor Alem, con las condiciones que estamos poniendo en el pliego estamos haciendo una especie de precalificación de quien se pueda presentar,

tanto en lo que tiene que ver con los fierros como en lo relativo a quien después los coloca, opera y mantiene la central.

SEÑOR FERREÑO.- Quiero aclarar algunas impresiones que tuvimos entre la primera y la segunda licitación, en cuanto al tema del lucro cesante.

El Índice Comparativo de Ofertas -ICO- que se mencionaba anteriormente, tiene en cuenta el gasto operativo, lo que cuesta la central a lo largo de su vida útil -que se estimó en aproximadamente veinte años- y está compuesto por el costo del combustible y de la inversión. Cuando uno observa esa fórmula comparativa se da cuenta de que la inversión es, aproximadamente, el 20% de todo el costo del ICO.

Entonces, en la primera oportunidad los posibles oferentes manifestaron que, en una central de este tipo, el lucro cesante puede configurarse en muy pocos días. Basta con que la central esté sin funcionar durante una semana para que se den valores de lucro cesante muy altos.

Muchos oferentes dijeron: “muy bien, ustedes establecen el lucro cesante pero como la inversión incide solamente un 20%, como fabricante me puedo cubrir situando la inversión un poco más arriba porque sé que en la fórmula comparativa me afecta en una quinta parte.” En consecuencia, pensamos que podía haber una baja de la inversión si, efectivamente, se excluía el lucro cesante de la responsabilidad y esta fue una de las razones que motivó que planteáramos este cambio.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quiero decir algo breve porque no pretendo detenerme mucho en este punto.

El doctor Alem ha dicho que las empresas que se habían presentado a la primera y a la segunda licitación habían sido las mismas.

SEÑOR POMBO.- Hay una diferencia, no son las mismas.

SEÑOR PRESIDENTE.- Un Diputado de mi partido político fue uno de los que hizo una denuncia con respecto a esto.

(Dialogados)

-Quiere decir que no son las mismas y, según lo que aquí se explicó, ello sería como consecuencia de que se había sacado el lucro cesante.

(Dialogados)

SEÑOR CASARAVILLA.- Entonces, las etapas cumplidas son las siguientes. Recibimos las ofertas que, como dije antes, fueron siete y aquí figuran ordenadas según el Índice Comparativo de Ofertas. En la primera columna se puede observar lo que es la potencia de funcionamiento en ciclo cerrado; después figura el monto de inversión, luego el costo de operación y mantenimiento -con el modelo de veinte años que elaboramos- y por último está el resultado del Índice Comparativo de Ofertas.

Electroingeniería fue la empresa que obtuvo el mejor Índice Comparativo de Ofertas, después le sigue Hyundai, Ansaldo -en consorcio con Ciemsa-Cobra Instalaciones, General Electric, luego hay otra oferta de Hyundai y, finalmente, una segunda oferta de Cobra Instalaciones.

Como se podrá ver, las empresas quedaron bastante “apiñadas”; si bien tuvimos que abortar el proceso anterior y eso nos atrasó, por lo menos podemos decir que implementamos un nuevo proceso competitivo a precios vistos, bajo nuevas condiciones. Por ejemplo, el tema del lucro cesante también favoreció la baja de precios y tuvo lugar una mejora y un “apiñamiento” de esos precios. En el segundo proceso competitivo con precios a la vista lo único que cambió fue que, con respecto al

posicionamiento relativo, Electroingeniería, que había quedado última en el primer proceso competitivo, quedó primera.

Entonces, una vez recibidas las ofertas, de acuerdo con el procedimiento previsto, se seleccionó a Electroingeniería por tener menor ICO, se dio vista del informe a la Comisión Asesora, la que no encontró mérito a las observaciones y, en consecuencia, el Directorio lo respaldó. En definitiva se seleccionó a Electroingeniería como precalificada para seguir adelante y respecto de las demás, terminó el proceso ahí.

Esta empresa tuvo un tiempo para presentar la documentación pertinente, plazo que estaba estipulado en el pliego, y la Comisión Técnica contó con unos días para analizar los antecedentes. Es así que el 27 de setiembre elevaron un informe al Directorio, que tiene dos grandes capítulos. En lo que tiene que ver con la oferta técnica se encontraron apartamientos, que están listados y se pueden ver en pantalla. Por ejemplo, el tema relativo a la capacidad de los tanques del sistema de agua, la previsión del tratamiento de agua de reposición en la parte de enfriamiento, la salinidad del agua del Río de la Plata en relación a como estaba considerada y el diseño de las propias torres de enfriamiento. Asimismo, se plantea que no se requería una planta de tratamiento de combustible -esto nos generaba ciertas dudas- se propone el suministro de cuatro estaciones de ingeniería -y no ocho, como se solicitaban- y se verifica un problema con unos transformadores que aparecían como más pequeños de lo que debían ser y lo mismo sucedía con unos pedazos de conductor de las secciones de la Subestación.

Como decía, todos estos son apartamientos que antes de la firma del contrato debían ser corregidos por lo que, de haber seguido adelante con Electroingeniería, estos temas habrían tenido que ser analizados. Evidentemente, todos estos apartamientos de lo solicitado no pueden ser aceptados y deben ser objeto de un ajuste fino al momento de la firma del contrato. De todas formas, todos estos apartamientos eran subsanables razonablemente porque son temas bastante conocidos por la empresa.

En lo que refiere al análisis de los antecedentes, se debe tener en cuenta que queríamos una central “llave en mano”, con una responsabilidad global; necesitábamos un “epeceísta” principal que, como tal y por sí mismo, hubiera tenido antecedentes en tres obras similares. Además, estaba bastante claro que la experiencia debía ser propia y no a través de otras personas jurídicas; eso también es algo que estaba bien establecido en el pliego.

Una vez analizados los antecedentes, Electroingeniería manifiesta haber sido contratista principal en cuatro obras. Una de ellas es Termozulia III, que todavía no está terminada y, por lo tanto, no puede ser considerada; de las otras tres, según la información que teníamos y la proporcionada por la empresa, surgía claramente que no eran contratistas principales y que no habían oficiado como “epeceístas”. En el caso de Pilar, la propia empresa Electroingeniería en el proceso competitivo anterior -que no pedía “epeceísta” principal ni por sí mismo- y a declaración de partes, afirmaba que su grado de participación era del 80%; en la Central Térmica Manuel Belgrano, del 57% y en la Central Térmica San Martín, del 29%.

Para más datos, podemos ver en la pantalla la gráfica donde se muestra que, en la Central de Pilar, Electroingeniería era una parte de las sociedades que intervenían en la construcción. Lo mismo sucede en el caso de la Central Térmica Manuel Belgrano, donde aquella empresa era el 10% de Conarsa que, a su vez, era el 35% de otras empresas. En la gráfica está todo el detalle de la investigación que hizo UTE en función de la información de que dispuso, ya sea por lo que presentaron los propios oferentes o por datos provenientes de nuestros asesores comerciales en la propia Argentina. Y en el caso de la Central Termoeléctrica San Martín, también se daba esa situación que comentábamos.

La Comisión Asesora elevó un informe por unanimidad y se llega a la conclusión de que no se cumplen los antecedentes que estaban claramente escritos -negro sobre blanco- en el pliego. Además, dado como es el proceso competitivo, no hay dos chances, sino una: rechazar la oferta, puesto que si nosotros adjudicamos en esas condiciones, todos juntos terminábamos en el Tribunal de lo Contencioso Administrativo, perdiendo un juicio y respondiendo por una mala gestión. En definitiva,

esto se lleva al Directorio que, por unanimidad, resuelve rechazar la oferta de Electroingeniería y abocarse al plan “b”.

Si los señores Senadores no tienen más preguntas sobre este tema, pasaríamos a comentar en lo que estamos ahora.

SEÑOR PRESIDENTE.- Puede continuar con la exposición.

CASARAVILLA.-Queremos tener la central de ciclo combinado; el sistema eléctrico lo necesita y no podemos dejar pasar más tiempo porque el préstamo del BID nos condiciona, es muy conveniente -existen cuotas de préstamo por año y, precisamente, 2012 estaba adjudicado a UTE dentro del espacio de endeudamiento soberano- y no podemos dejar pasar la oportunidad. Reitero que el sistema necesita esa central de ciclo combinado e, incluso, hasta que no la tengamos estamos arrendando máquinas a precios muy convenientes, aunque lo que más nos sirve es tener nuestra propia central, más que nada por el tema del rendimiento. En realidad, estamos arrendando turbinas de gas -la semana pasada sacamos un nuevo procedimiento competitivo para ampliar el arrendamiento de estas turbinas- porque el sistema lo necesita y no por otros motivos.

Queda claro que no tenemos tiempo para hacer nuevos procedimientos competitivos. Entonces, resolvimos ir a una compra directa utilizando el numeral 22 del literal C) del artículo 33 del Tocaf y, por supuesto que fieles a la tradición, no vamos a utilizar la cláusula que permitiría el tema de la confidencialidad o el secreto de las negociaciones porque, entre otras cosas, no estamos planteando ningún tipo de negociación. Básicamente, lo que estamos haciendo es ofrecerle a Hyundai la posibilidad de firmar un contrato en el que tiene que cumplir exactamente con lo mismo que estaba previsto en el pliego del contrato anterior, y no vamos a negociar precios, entre otras cosas, porque el propio BID nos limita en cuanto a esa posibilidad. Por ejemplo, el Tocaf prevé que cuando hay una diferencia menor al 5% entre las ofertas, se puede entrar en las etapas de negociación -nosotros no establecimos esto en el primer procedimiento competitivo ni en el segundo- pero estas son parte de las condiciones que el BID establece. Además, en este momento y haciendo una compra directa tiene que primar la transparencia, de manera que todos los actores involucrados sepan que esto se hizo de la forma más transparente posible, con las herramientas y los tiempos disponibles. Entonces, lo que hicimos fue invitar al que estaba segundo a venir a firmar el contrato -para lo que no disponíamos de mucho tiempo- cumpliendo exactamente con todo lo mismo que se exigía, en el proceso competitivo, en el pliego previsto. Eso fue resuelto por unanimidad en el Directorio. Luego se le notificó a Hyundai que tenía unos días para presentar la documentación. El plazo venció hoy a las tres de la tarde. A esa hora recibimos todos los antecedentes -tal como se había previsto- y todos los poderes. Conformó nuevamente la garantía, la oferta y presentó toda la información técnica, la que -a partir de las tres de la tarde y un minuto- comenzó a analizar el equipo técnico de UTE. Estimo que el tiempo que insumirá esa tarea será de unas dos semanas, dependiendo de la conformación del equipo que está dedicado, en un 100%, al análisis de este tema. Posteriormente, el Directorio recibirá un informe de la Comisión asesora que indicará cómo nos encontramos con relación a los requisitos técnicos y a los antecedentes. Espero que venga una propuesta de contrato para firmar con el oferente. Si se da el *OK* firmaremos el contrato, de lo contrario, seguimos con el tercero de la lista. Ese es el esquema en el que estamos trabajando. La idea es lograr, en un tiempo finito y de acuerdo con las necesidades y oportunidades, la firma del contrato por este suministro.

Para nosotros es muy importante que todos los que tengan interés puedan conocer los detalles, pero en particular queríamos explicar este tema en el Parlamento. La semana pasada concurrimos a la Comisión respectiva de la Cámara de Diputados y hoy hacemos lo propio en el Senado. Por supuesto, quedamos a disposición para responder las preguntas y aclarar las dudas que puedan haber surgido luego de mi presentación.

Muchas gracias.

SEÑOR BORDABERRY.- Doy la bienvenida al Directorio de UTE y a sus asesores y les agradezco la explicación brindada que, en cuanto al procedimiento licitatorio, a mi juicio ha sido clara pues, en la medida en que no se cumple con los antecedentes, lo que procede es descartar la oferta. No tenemos los antecedentes, pero entendemos que la Asesoría Técnico Jurídica de la UTE y demás servicios los

han estudiado a fondo, por tanto, consideramos correcta la forma de proceder. De modo que agradecemos la información porque muchas veces nos preguntan y es bueno conocerla de primera mano.

Me gustaría hacer unas preguntas relacionadas con el tema, pero no con el proceso licitatorio. No sé si le parece bien al Presidente que las realice ahora o si hay algún señor Senador que quiera preguntar sobre el procedimiento licitatorio o, más bien, sobre el proceso de contratación especial.

SEÑOR PRESIDENTE.- De acuerdo, señor Senador.

SEÑOR BORDABERRY.- Pues bien, quisiera plantear algunas preguntas vinculadas con la Central. Por un motivo obvio, he seguido de cerca estos temas pues me vi obligado a atenderlos a la fuerza, en momentos difíciles de la vida del país.

La primera pregunta es si esta planta es similar -sé que no debe ser igual en cuanto a la capacidad- a la central de ciclo combinado que se había licitado en los años 2004 o 2005 y que luego quedó sin efecto. Quisiera saber si es similar y si se busca lo mismo que en aquel entonces.

La segunda pregunta es por qué no se incluyó la construcción de una central de ciclo combinado desde el inicio en el Plan Quinquenal de Inversiones 2010-2015. Me llamó la atención que a julio de 2015 no estaba incluido, aunque de pronto no lo encontré, por error. Reitero que me llamó la atención porque se incluyó después. Si no estaba en aquel entonces, quizás no era una prioridad o yo no lo encontré, por eso, me queda la duda.

La siguiente pregunta refiere a un tema que es motivo de preocupación: me gustaría conocer qué medidas se están tomando en el Sistema de Transmisión, teniendo en cuenta la expansión de la generación en la zona sur del país y, en especial, en la zona de Punta del Tigre. Si no me equivoco, ahí se concentra la mitad de la potencia -o algo parecido- de la demanda máxima del sistema.

SEÑOR CASARAVILLA.- Allí va a haber 800 megavatios.

SEÑOR BORDABERRY- En un único punto de la red, lo que me parece por lo menos peligroso desde el punto de vista del crecimiento a largo plazo. No sé si hay un plan alternativo, seguramente lo están elaborando; de ser así, me gustaría conocerlo.

Otra pregunta tiene que ver con los estudios de impacto ambiental de las máquinas que ya se han arrendado e instalado en Punta del Tigre. Este es un tema sobre el que siempre nos preguntan y, obviamente, recibimos reclamos y quejas de vecinos y miembros de la sociedad civil. Somos representantes del pueblo, por tanto, es necesario que sepamos qué sucede con estos estudios.

A continuación, voy a formular una pregunta más genérica. Hace tiempo que venimos hablando de eliminar o reducir el uso de los combustibles líquidos como fuente primaria para la generación de energía eléctrica; sin embargo, y pese a eso, hemos avanzado. Además, sabemos que se están por hacer adjudicaciones en torno a la energía eólica y que existen muchos problemas. Si venimos conversando sobre la eliminación del combustible líquido como fuente primaria de energía, ¿por qué se avanza tanto sobre eso y no sobre lo otro?

Aprovecho la presencia de nuestros invitados para plantear estas dudas y así poder avanzar a la hora de hacer el seguimiento de los temas, a los que me dedico más por afición que por otro motivo.

SEÑOR OBISPO.- En primer lugar, agradezco la presencia de nuestros invitados pues toda la información que se nos brinde, sobre un tema tan relevante, es de vital importancia para la Comisión.

En segundo término, si es que el contrato se realiza dentro de los términos que establecía el señor Presidente de UTE, quisiera conocer cuáles serían los plazos de construcción y puesta en marcha de la obra que se estiman convenientes. Al iniciar la intervención, el señor Presidente estableció que esta obra significaba una cuarta parte del total de inversiones previstas. Me gustaría conocer cuáles son esas inversiones y si existe un plan establecido.

Además, siguiendo la línea de la interrogante del señor Senador Bordaberry relativa a la energía eólica, quisiera saber cuáles son las perspectivas y los proyectos que existen sobre esta energía.

SEÑOR CLAVIJO.- Antes que nada, quiero saludar y felicitar a los miembros del Directorio y a los señores Gerentes de UTE por la innovación que implica concurrir a una Comisión del Parlamento sin que se los haya citado, pues tengo entendido que se autoconvocaron. Los parlamentarios, que estamos en contacto con la gente -a lo largo y ancho del país- recibimos preguntas sobre estos temas, por tanto, es necesario este tipo de vínculo. ¡Vaya entonces nuestro reconocimiento por la actitud que han tenido para con nosotros!

En cuanto a los dos procesos licitatorios, no me queda la menor duda de que el Directorio y el *staff* de UTE actuaron en defensa de los intereses de la empresa del país y están abiertos -la urgencia así lo amerita- a la articulación de lo establecido por el Tocaf con respecto a la compra directa, lo que se está realizando con total transparencia. Por lo tanto, son de recibo las explicaciones dadas.

Aprovechando la presencia de los invitados, me gustaría profundizar en la definición política que ha tenido el sistema político y los uruguayos en general en cuanto a la diversificación de la matriz energética, apuntando a fuentes alternativas como la eólica, la biomasa y las pequeñas centrales hidroeléctricas. A lo largo y ancho del país existen proyectos que dan respuesta a la inquietud que tenía el señor Senador Bordaberry en cuanto a la concentración de las fuentes de energía en un solo punto del territorio, lo que desde el punto de vista técnico y geopolítico representa una debilidad. Por cierto, la biomasa como fuente alternativa permite un importante desarrollo local y territorial del Uruguay profundo.

Tengo entendido que el 7 de enero de 2010 se llamó a licitación para la compra de 150 megas, luego hubo otra para una compra similar y más tarde surgieron algunos ofrecimientos de contratos directos para quienes se avengan al precio de referencia de la última licitación. He recorrido Tacuarembó, San José y aquellos departamentos en los que existen planes de desarrollo de energía eólica, donde la gente necesita y tiene ganas de trabajar y está esperando que dichos proyectos se desarrollen para poder conseguir empleo. Me preocupa la lentitud de este proceso porque, si son correctos los datos que tengo, desde el 7 de enero de 2010 -en que se llamó a licitación- aún no se ha concretado nada.

Asimismo, me gustaría que se nos diera un pantallazo -si bien no es el motivo de su visita- sobre qué proyectos hay en cuanto a las fuentes de energía alternativas como la biomasa, la eólica y las pequeñas centrales hidroeléctricas y cómo se vienen desarrollando.

SEÑOR CASARAVILLA.- Intentaré ser lo más sucinto posible y luego haremos alguna ampliación en caso de ser necesario.

La licitación del año 2004 - 2005, en la que se manejó el mismo criterio de permitir la participación de diferentes actores, fue por una máquina de características similares a la que estamos tratando de comprar ahora. Se trataba de una máquina de una potencia de entre 320 y 400 megavatios -o sea, menor- pero la tecnología era similar.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Era de 400 o de 450 megavatios?

SEÑOR POMBO.- Puedo estar confundido, pero tengo entendido que después hubo otra en 2004 o en 2006.

SEÑOR CASARAVILLA.- Con respecto a esto no tengo mucho más que decir salvo que, en definitiva, tenía las mismas características.

En cuanto a la pregunta de si la central de ciclo combinado figuraba o no en el Plan Quinquenal de Inversiones, la respuesta es sí. La central ya estaba prevista y, de hecho, dentro del Plan Quinquenal figuraba el pago de las primeras partes de los contratos, esto es, lo que estaba asociado con las turbinas de gas. Tengo la total seguridad de que es así y que lo que estaba fuera del Plan Quinquenal presentado en 2010 era la última cuota relativa al cerrado del ciclo, que quedaba para el 2016. En todo caso, les puedo hacer llegar la información del Plan Quinquenal de Inversiones que presentamos en julio de 2010 donde, reitero, está incluida la central de ciclo combinado. Luego, cuando me refiera a la matriz eléctrica futura quizás se pueda ahondar sobre este punto.

Considero que la tercera pregunta que se formuló, relativa a la vía de salida de Punta del Tigre, es muy relevante. Efectivamente, ahí tenemos una línea en 500 kilovatios -que va a ser terminada creo que en el mes de marzo- y vamos a instalar 500 megavatios más, por lo que en Punta del Tigre va a haber 800 megavatios. Quiere decir que, aunque tenemos muy buenas líneas de trasmisión en todo lo que tiene que ver con el Río Uruguay y Salto Grande y una reserva rotante importante, si llega a haber algún problema en alguna línea de trasmisión efectivamente se puede generar alguna dificultad para el sistema eléctrico. De todas maneras, en el caso de que caigan las térmicas, si tenemos agua, el sistema puede responder en forma muy rápida. Pero, es cierto, son 800 megavatios y se está analizando la posibilidad de instalar una segunda línea de 500 megavatios; en ese sentido, estamos estudiando si nos vamos a conectar a una línea en paralelo a la actual o a una línea directa que llegue hasta Montevideo. Claramente, estos aspectos figuran dentro de nuestras preocupaciones y los están analizando nuestros departamentos técnicos.

Si entendí bien, la cuarta interrogante refiere a si se realizó un estudio de impacto ambiental relativo a los 100 megavatios que se instalaron este año en Punta del Tigre. Al respecto, quiero señalar que efectivamente se hizo un estudio de impacto ambiental y por eso solicitamos que las máquinas que se instalaran debían cumplir con cierto estándar. En estos momentos, estamos en la etapa de verificación. Si no se cumple con ese requisito, se aplicarán las multas o no se despacharán las máquinas, lo que implica más que una multa para el que instaló las máquinas en arrendamiento.

Inicialmente, en el proceso competitivo que hicimos en su momento, habíamos previsto instalar motores en Punta del Tigre, pero justamente por el tema del impacto ambiental decidimos no hacerlo e instalar turbinas en su lugar. Se trata de cuatro turbinas que vinieron en arrendamiento y están operativas desde agosto. En estos momentos estamos trabajando con la Dinama en la regularización de los permisos ambientales porque debemos reconocer que tuvimos que traer esas centrales porque hubo problemas con la central de La Tablada, que estaba fuera de servicio. Ahora bien, en muy poco tiempo va a estar nuevamente operativa porque compramos un rotor nuevo que se está instalando ahora.

SEÑOR BORDABERRY.- En estos momentos, ¿están haciendo la regularización con la Dinama o las comunicaciones?

SEÑOR CASARAVILLA.- Estamos en contacto con la Dinama porque nosotros ya tenemos un permiso de generación para una central en Punta del Tigre. En ningún momento nos pasamos de la capacidad instalada. Debido a que tenemos máquinas en reparación, no hemos aumentado la capacidad instalada, pero además estamos analizando si la mejor forma de diligenciarlo es a través de una ampliación o hay que hacer una nueva solicitud.

Todo lo que tiene que ver con la instalación, en Punta del Tigre, de la central de ciclo combinado está yendo por los carriles que corresponden. En particular, estamos a la espera de que quede definido cuál va a ser el proveedor, para presentar el proyecto definitivo en la Dinama. Si hay algo que tengo que resaltar -y lo digo con tranquilidad porque no tiene que ver con mi gestión- es que cuando se instaló en Punta del Tigre la central de 300 megavatios, se hizo cumpliendo con todos los requisitos, con todos los estándares y en comunión con la comunidad. Entendemos que hemos tenido un buen comportamiento, hemos cumplido con todos los compromisos y con todo lo que tiene que ver con emisiones. ¡Vaya si en ese sentido UTE se ha preocupado de hacer eso bien!

Respecto a la matriz eléctrica a futuro -voy a juntar las preguntas cinco, ocho y nueve porque son temas muy parecidos, y salteo el tema de los plazos de construcción de la matriz energética a futuro- una vez firmado el contrato, el oferente tendrá dieciocho meses para instalar la primera turbina y cuatro meses para terminar de instalar las turbinas de gas. En el caso de *General Electric,* hubiera tenido cuatro meses para instalar las otras dos porque hubieran sido tres meses más uno, pero en este lo más probable es que sean dos meses más uno. Ya sea en la oferta de Hyundai o en la de Ansaldo son dos meses más otro más, así que tendríamos que hacer muy mal las cosas si no logramos firmar contrato con alguno de ellos. Como decía, la primera estaría instalada en dieciocho meses, la segunda turbina estaría cuatro meses después y el cerrado del ciclo -que requiere una importante obra civil, una caldera de recuperación de gases y la instalación de una turbina de vapor, que es algo más complejo- si no me equivoco, son doce meses más. En definitiva, en treinta y seis meses tiene que estar terminado el ciclo combinado.

En cuanto al plan de inversiones previsto en el Presupuesto Quinquenal, básicamente de acá a los próximos cinco años se prevé algo así como US$ 2.150:000.000, de los cuales alrededor de US$ 500:000.000 corresponden al ciclo combinado, pero también tenemos obras importantes en trasmisión. La línea norte va a ser una línea de trasmisión entre Rivera y Tacuarembó, y entre Rivera y Artigas, con lo cual se va a cerrar el anillo de 150 del norte y va a aumentar muchísimo la confiabilidad, va a permitir la instalación de industrias y conectar energía de generación distribuida con una red mucho más robusta y adecuada para los actuales desafíos. En el Plan Quinquenal de Inversiones también está previsto parte del pago de la interconexión con Brasil -que en poco más de un año estará operativa- y hay varios pagos asociados con la red de transmisión, más un montón de subestaciones ubicadas en varios lugares. Además, también se están instalando algunos transformadores de quinientos.

En cuanto a la distribución, puedo decir que ya que se están instalando mil kilómetros de electrificación rural por año, muchísimas subestaciones y, además, se están haciendo muchos cambios de instalaciones viejas por otras nuevas. Por ejemplo, como UTE venía instalando ensamblado en lugar de las viejas redes -aquellas a las que les colgaban los hilitos- el resultado del temporal del otro día no fue peor. Quiere decir que estamos invirtiendo fuertemente en la renovación del tendido de baja tensión; también tenemos mucho por hacer porque se están sustituyendo alrededor de sesenta mil postes de madera y se prevé que se cambien diez mil por año, lo que supone muchísimo trabajo y una tarea permanente. Si hablamos de generación, transmisión y distribución, también tengo que referirme a la gestión comercial donde estamos implementando el uso de tecnologías modernas, orientadas a prestar un mejor servicio.

El Plan de Inversiones está previsto en todas las dimensiones de la empresa. No vine preparado para hablar de ese tema -sobre el que podría extenderme durante horas- pero, si les parece bien, puedo enviarles una descripción un poco más abierta de cada uno de los ítems.

Hay que valorar un poco la situación en que veníamos con respecto al Plan de Inversiones, que fue el siguiente: en 2000-2004, de US$ 300:000.000; en 2005-2009, de US$ 750:000.000; en 2010-2015 -planteado al inicio de este último mandato, en el marco de un Acuerdo Multipartidario en el que estaba bastante bien definido lo que se debía hacer- de US$ 1.500:000.000; y el de 2012-2017 está previsto en US$ 2.150:000.000. Nos encontramos en una etapa muy importante de consolidación del sector eléctrico; en particular, estamos recuperando terreno y dotando al país de la infraestructura eléctrica que necesita para su desarrollo, aprovechando que existe una muy buena circunstancia internacional en esa materia.

Si analizamos la inversión en el sector eléctrico en los próximos años -además de los US$ 2.150:000.000 que invertirá UTE como tal- podemos decir que estará compuesta por la inversión de los privados, con los parques de generación eólica, equivalente a unos U$S 1.500:000.000; la de Montes del Plata, con su planta de generación eléctrica y algunas plantas de biomasa, puesto que ya firmamos contrato con dos de 20 y otra de 0,6 megavatios, respectivamente. Todo eso da una inversión de US$ 550:000.000 en el sector eléctrico. Si a eso se suman los proyectos que UTE está tratando de llevar adelante con Electrobrás en el marco de una alianza estratégica que se está desarrollando, podemos hablar de una instalación del orden de US$ 300:000.000 en energía eólica y de la cuota parte del sector eléctrico de la planta de regasificación equivalente a unos US$ 300:000.000, que en cinco años totaliza US$ 5.000:000.000, es decir, US$ 1.000:000.000 anuales, lo que representa un

2,5% del PBI. Hay que tener en cuenta que todo esto se producirá en el sector eléctrico solamente, lo que da la pauta de que, efectivamente, estamos en un momento de expansión.

SEÑOR BORDABERRY.- Si entendí bien, la inversión está compuesta por US$ 2.150:000.000 de UTE, US$ 1.500:000.000 de energía eólica, US$ 550:000.000 de biomasa, US$ 300:000.000 de UTE con Electrobrás y US$ 300:000.000 de la planta regasificadora.

SEÑOR CASARAVILLA.- Eso debe andar por los US$ 4.800:000.000 o US$ 5.000:000.000.

SEÑOR BORDABERRY.- No lo quiero contradecir, pero voy a hacer los cálculos.

SEÑOR CASARAVILLA.- Le va a dar un resultado cercano a esa cifra.

(Dialogados)

-Después hay preguntas que puedo englobar en lo que es el cambio de paradigma de la matriz eléctrica a futuro. Tengo una presentación con imágenes que no traje, pero que puedo enviársela, aunque ahora haría un resumen del porqué del proceso de cambio de la matriz eléctrica que, por otra parte, es lo que se acordó en la Comisión Multipartidaria de Energía.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Va a ingresar en el tema de la matriz energética?

SEÑOR CASARAVILLA.- Con mucho gusto, haré una presentación del tema cuando ustedes quieran.

SEÑOR PRESIDENTE.- Antes de ingresar a ese tema, quiero hacer un comentario sobre la pregunta del señor Senador Bordaberry y las inquietudes planteadas por los señores Senadores Clavijo y Obispo vinculadas con este proceso.

En el período pasado -hace un buen tiempo que integro esta Comisión y, por ende, vengo siguiendo este tema reiteradamente- cuando se planteó la posibilidad de instalar una central a gas de ciclo combinado, fui testigo de una discusión que se dio sobre si era necesario que fuera hecha por UTE o por un privado y que el ente le comprara energía. Me pregunto si en esta oportunidad se dio esa discusión, si simplemente se ingresó a un proceso de licitación y si se manejó, o no, la posibilidad de que un privado pusiera una central de ciclo combinado en el Uruguay. Estamos en situaciones deficitarias en cuanto a energía y tenemos situaciones complicadas de dependencia con vecinos, aunque en materia energética el comportamiento ha sido notoriamente diferente -tal cual lo han dicho ustedes- tanto antes como ahora. De todas maneras, se trata de una energía cara. En realidad, me surge la duda en cuanto a si existió esa posibilidad o ni siquiera se manejó.

SEÑOR CASARAVILLA.- Es una pregunta difícil. En lo personal, no me lo planteé y, además, en la multipartidaria se acordó que la UTE debía invertir en eso. No entendí bien si el señor Presidente decía que es cara la opción de ciclo combinado.

SEÑOR PRESIDENTE.- No, no me refería al ciclo combinado en especial.

SEÑOR CASARAVILLA.- En realidad, es muy difícil que yo pueda responder a la pregunta en representación de la UTE o del Directorio y, de hecho, aquí están presentes los otros Directores por si alguno quiere ahondar en el tema. Yo estoy convencido de que es una buena idea que lo haga UTE, pues tiene la capacidad y el conocimiento para ello. Además, hay muchas sinergias posibles a partir de operar en forma coordinada todo el parque térmico de que disponemos. No creo que hubiéramos tenido buen resultado si se nos hubiera ocurrido canalizar eso a partir de un privado que se instalara en Uruguay, en un sistema tan pequeño. Además, las sinergias que se producen por tener un sistema amplio y extendido, con toda una infraestructura en abastecimiento, tanques, etcétera, creo que hacen impensable que este tipo de inversión sea realizada en Uruguay por parte de un privado, dadas las dimensiones de nuestro país. No sucede lo mismo en el caso de la energía eólica, y vaya si lo hemos

demostrado, ya que la mitad de la energía que será comercializada en el Uruguay en los próximos 10 años vendrá del sector privado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Aclaro que no estoy abogando por ninguna de las opciones.

SEÑOR CASARAVILLA.- Lo que aclaro es que, en lo personal, no se me pasó por la cabeza y, además, no fue analizado en el Directorio.

A continuación, me quiero referir al tema de la matriz eléctrica a futuro. Si uno analiza la matriz actual en valor esperado, la mayoría de la energía es de origen hidráulico, pero puede suceder que por año podamos turbinar 10.000 GW/hora -la demanda actual es de 10.000 GW/hora- o 4.000 GW/hora. O sea, el nivel de vulnerabilidad, según tengamos un año seco o húmedo, hace que estemos entre 4.000 y 10.000. El valor esperado es alrededor de 6.000 GW/hora y por eso decimos que el 60% ó 65% es de origen hidráulico. El resto, hasta ahora, casi lo estamos complementando con máquinas térmicas o importación. Y la vulnerabilidad surge claramente. Por ejemplo, el 2010 fue un año muy bueno y el costo de abastecimiento de la demanda fue del orden de los US$ 300:000.000; sin embargo, el año pasado fue de US$ 900:000.000 porque la hidraulicidad fue menor. Este año ha sido peor y, de hecho, el aporte hidráulico del Río Uruguay en los primeros ocho meses del año ha sido muy bajo, por lo que tendremos un costo de abastecimiento -vale decir: compra de combustible e importación- que rondará los US$ 1.500:000.000. Entonces, esa vulnerabilidad hace que debamos diseñar muy bien nuestra matriz a futuro. De hecho, debemos analizar cómo expandimos nuestro sistema. Pensemos qué va a pasar en el 2015. Hoy estamos en 10.000 GW/hora al año, pero en el 2015 serán 13.000 GW. ¿Cómo cubrimos eso? Ya sabemos que hoy estamos en problemas por la vulnerabilidad, pero tenemos que llenar todo eso. Si se analizan cuáles son las fuentes disponibles, podemos decir que tenemos carbón y energía nuclear, aunque por la escala existente, esta última hay que sacarla porque es demasiado grande para lo que es el sistema uruguayo. Entonces, supongamos que tenemos carbón, pero este funciona a la base; tiene que estar prendido todo el tiempo porque no se puede estar prendiendo y apagando y, además, hay que importarlo. Analizando costos, se podría pensar que a US$ 100, US$ 110 o US$ 120 se puede conseguir energía; es el costo de variable de generación.

Por otra parte, poseemos energía eólica, la cual es un potencial importante que existe en el Uruguay; aquí la cuestión pasa por su variabilidad.

Ahora bien, teniendo carbón y ciclos combinados -o sea turbinas de gas- con gas natural y energía eólica, tratamos de hacer una optimización matemática, poniendo todas estas cosas y el resultado da que para el 2015 -esto pensando en una demanda potenciada porque tenemos una alta solicitud de energía por parte de inversionistas que se instalan en el Uruguay- habría que instalar entre 1.000 y 1.200 megavatios de energía eólica a los precios que estamos consiguiendo a través de los contratos. También habrá que instalar el ciclo combinado de 500 megavatios y necesitamos que se incorporen 150 megavatios más, de lo que ya llevamos de biomasa. Si bien la biomasa también tiende a funcionar en la base, posee una capacidad de gestión diferente a la que puede tener el carbón. Por ejemplo, el monte puede quedar todo un año creciendo y luego almacenar.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Y la biomasa?

SEÑOR CASARAVILLA.- Hoy estamos en el eje de los US$ 110; actualizando los precios con las paramétricas correspondientes estamos pagando entre US$ 105 y US$ 100.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Y el megavatio importado de la Argentina?

SEÑOR CASARAVILLA.- Depende, podemos estar en los US$ 150 o -como estuvimos en algún momento- en los US$ 450. Se trata de precio de oportunidad.

Entonces, la matriz eléctrica a futuro que estamos diseñando resulta de una optimización. Por ejemplo, en vez de poner un ciclo combinado con gas natural, también se podría instalar una central de carbón. Pero si hacemos la cuenta, el resultado puede ser que gastamos más plata porque

la central de carbón va a tener que estar todo el tiempo prendida y cuando tengamos agua hasta ahogarnos, vamos a tener que tirarla.

En Uruguay, por la idiosincrasia de nuestro sistema hidráulico, no nos sirve tener máquinas en la base, pero sí las tenemos que tener como respaldo. ¿Cómo funciona el sistema? Cuando hay viento, guardo agua; cuando se va el viento, uso el agua. Pero cuando hay sequía, ¿qué uso? El respaldo térmico. Si se analiza ese comportamiento, al año 2015, con la incorporación de 1.000 ó 1.200 megavatios de energía eólica, la biomasa y el ciclo combinado con gas, el 90% de la energía será de origen renovable. Por consiguiente, vamos a tener 30% de energía eólica, un 15% de energía por biomasa, 45% de energía hidráulica y un 10% de energía térmica. Cuando tengamos sequía, el 45% de hidráulica va a cambiar porque se convertirá en un 30%, por lo que el 10% de energía térmica se transforma en 25%. Por eso es importante que se trate de un ciclo combinado, ya que las turbinas de gas tienen la capacidad de responder muy rápido. Supongamos que comienza a bajar el viento a nivel nacional -por suerte, debido a la estrategia seguida los parques eólicos están bien distribuidos en el territorio, por lo que esa baja no se produce toda junta dado ese filtrado geográfico y, además, eso optimiza el uso de las redes existentes- eso nos da tiempo para prender una turbina a gas. Y si estamos en la época donde hay poca agua, directamente prendo el ciclo combinado, que es la turbina a vapor, la cual demora varias horas en entrar en funcionamiento. A su vez, cuando tengo un régimen térmico porque tengo hidraulicidad baja, la máquina va a tener una alta eficiencia como la que hay con el ciclo combinado.

Por lo tanto, esto está absolutamente optimizado y lo único que nos movió fue, precisamente, optimizar el abastecimiento desde el punto de vista económico y garantizarlo, habiendo logrado, a futuro, bajar los precios y, además, la vulnerabilidad. El nivel de “susto” que podríamos tener en el futuro si se registra o no sequía va a bajar muchísimo. Nosotros, a fin de año, estimamos cómo va a ser el año siguiente, lo que nos da un valor esperado, pero hasta ahora no tenemos modelos que realmente nos permitan acertar con mucha precisión porque intervienen los fenómenos de “El niño” y “La niña” y ello nos es imposible. Pero en función de ese valor esperado, uno puede estimar cuál sería el “susto” que podríamos sufrir si viene la seca, que podría llegar a ser de US$ 1.000:000.000 si seguíamos como estábamos. Tengo mala memoria para los números, pero en las presentaciones que prometo enviar se ve muy bien y gráficamente que, en efecto, baja el nivel de incertidumbre y, por tanto, eso nos permite estabilizar mucho mejor el funcionamiento de la empresa.

Después está el tema del desarrollo de la biomasa, que tiene que ver con las capacidades nacionales. Realmente, la biomasa es la que más distribuye los recursos; el 86% del dinero que tiene que ver con la generación de energía en base a biomasa se distribuye entre la gente que cortó el árbol, que lo trasladó, que trabaja en la planta, etcétera. En cambio, por ejemplo, la energía eólica -a la que también estamos apostando fuertemente- solo distribuye el 29% de los recursos entre la gente que trabaja en esa actividad. Quiere decir que esa generación de energía en base a biomasa debe tener también una visión estratégica. Imaginemos qué puede pasar de aquí a cincuenta años: vamos a seguir teniendo mucho viento y sol y también vamos a tener biomasa. El hecho de tener un parque de generación en base a biomasa distribuido, nos da una fortaleza que también debe ser analizada.

De cualquier forma, en la matriz energética hasta el año 2020, está claro cuál es el punto óptimo para Uruguay, que tiene que ver con la energía eólica, algo de biomasa, turbinas de gas y ciclos combinados, y en eso estamos.

Si uno analiza un poco más a futuro, puede advertir claramente que tenemos un buen potencial solar, por lo que las dos vertientes -solar térmica y solar fotovoltaica- van a tener su oportunidad de desarrollo. Están bajando los precios y, realmente, existe un buen potencial para eso en el Uruguay.

SEÑOR PRESIDENTE.- Es apasionante todo el tema de la energía y de hacia dónde debemos apuntar en este sentido; creo que merece una reunión de esta Comisión para analizarlo más a fondo. Pero volviendo al tema del proceso licitatorio, ¿hubo un proceso competitivo especial o una licitación?

SEÑOR CASARAVILLA.- Tuvo lugar un proceso competitivo.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Fue así en las dos ocasiones?

SEÑOR CASARAVILLA.- Todo tuvo lugar al amparo del mismo artículo del TOCAF.

SEÑOR PRESIDENTE.- Perfecto. Entonces, se llevó a cabo un proceso competitivo especial, o sea que es lo mismo que aquel que se frustró y que se declaró desierto por denuncias ante los Juzgados. Se inició entonces este segundo procedimiento, que es el mismo que el anterior pero, según se me acota, con mejoras en el pliego. Ambos procesos se diferenciaron por las condiciones y exigencias.

Pero, avanzando en el razonamiento, quiero decir que esa instancia se frustró producto de una denuncia que tuvo que ver con uno de los principales oferentes o, por lo menos, que estaba en el primer lugar en aquel momento y que era Hyundai HEC; el que está ahora es HEDC. Sin perjuicio de eso, se frustró un procedimiento, como decía, producto de una denuncia, y el criterio del Directorio fue hacer un segundo procedimiento competitivo especial. En este segundo procedimiento competitivo especial vienen con notorios argumentos en cuanto al tema de Electroingeniería, que no solo no cuestiono sino que comparto -lo quiero dejar claro- pero ¿por qué el procedimiento es diferente al anterior en cuanto a que ahora vamos al segundo oferente y antes no lo hicimos? Según entiendo, es el mismo procedimiento; quizá sería bueno hacer las dos cosas, es decir, aplicar el mismo procedimiento del Directorio en las dos instancias. Está bien que el primero se declaró desierto y se realizó un segundo llamado, pero en esta instancia, ¿por qué no se hace lo mismo? Quizá sea lo correcto, no digo que no, pero si son los mismos procedimientos jurídicos con exigencias diferentes, no entiendo por qué cambiamos el criterio del Directorio en cuanto al otorgamiento de la licitación.

SEÑOR CASARAVILLA.- En realidad, desde el punto de vista formal, podemos diseñar nuestros propios procedimientos y los tres que estamos analizando -la primera y la segunda licitación, así como lo que estamos haciendo ahora- están al amparo del mismo artículo del TOCAF, pero son todos independientes.

Con respecto a la pregunta de por qué para este procedimiento en el que Electroingeniería quedó afuera optamos por este camino, podemos decir que lo que visualizamos, como Directorio, es que nos quedaba chance para hacer un proceso competitivo de una etapa. Es decir que no nos daba el tiempo para entrar nuevamente en el proceso de observaciones, contestaciones, acudir al Tribunal de lo Contencioso Administrativo, etcétera. Cuando tenemos una licitación de US$ 500:000.000 el incentivo para ir a litigar es realmente muy grande y lo que aprendimos del primer proceso fue que debíamos cambiar la pisada. Así lo hicimos y dijimos “Vamos a darle otra oportunidad a un proceso competitivo. Ya tenemos buenas ofertas sobre la mesa, ahora mejoremos los pliegos”. Así fue que mejoramos los pliegos para ser más directos en lo que queríamos y poder limitar el espectro, de esta manera evitábamos que se presentaran empresas que no tuvieran antecedentes o con máquinas que no fueran de las que conocemos, con las que no tenemos problemas porque son las que hay en el mercado. Nos habremos equivocado o no, pero diseñamos un procedimiento que nos asegurara que este año pudiéramos adjudicar. Si hubiéramos tenido un procedimiento como el primero, que fue abortado, hoy estaríamos frente a una segura impugnación y vaya uno a saber cuándo se terminaría resolviendo en el Tribunal de lo Contencioso Administrativo. No habilitamos esta posibilidad. Evidentemente, Electroingeniería va a recurrir, como también podrían haberlo hecho las que quedaron eliminadas cuando elegimos a esta empresa por tener menor ICO. Sin embargo nadie observó el procedimiento, de hecho todos lo aceptaron, y de acuerdo con lo que diseñamos ahora solo vamos a tener un recurso, que ya presentó Electroingeniería, pero en el que no tiene la más mínima chance de ganar.

En definitiva, diseñamos un procedimiento donde nos aseguramos que este año pudiéramos adjudicar. Dimos esa última chance para contar con un procedimiento competitivo y lo intentamos. ¡Vaya si lo intentamos! Ahora seguimos con compra directa, donde no existe ningún riesgo de tener una impugnación. Eso lo puede hacer UTE, vamos a firmar un contrato y podrá ser observado por quien quiera. El Uruguay entero podrá constatar que habrá un contrato exactamente con las mismas condicionantes y no entramos en una negociación de precios. Lo cierto es que no tenemos tiempo para ello y tampoco consideramos que vayamos a ganar mucho, porque lo que perdió el oferente al venir por un proceso competitivo, después lo mejoró en un segundo proceso de este tipo; todo está bastante depurado y cernido en lo que hace al tema precios. Todos están abroquelados y muy cerquita, es muy

poco lo que se puede llegar a ganar y existe el riesgo de que después lo quieran ganar en la cancha. Como los señores Senadores saben, hay todo un procedimiento de compras en el Estado, que involucra el TOCAF, los procesos competitivos, las licitaciones abreviadas, etcétera, hasta que se llega a la firma de un contrato y recién ahí empieza a jugarse el partido. Después hay que verificar que se cumpla con el contrato, pues tenemos multas muy específicas si no se cumple con los valores declarados. Ahí dependerá del equipo técnico, que debe tener una formación muy específica y estar muy atento, pues en los próximos tres años va a trabajar el 100% de su tiempo verificando que el fierro que compremos cumpla exactamente con el contrato. Este es un partido bastante largo, con alargue y penales, en el cual todavía estamos en el primer tiempo. Entonces, la respuesta es que diseñamos el plan B por si teníamos la mala suerte de tener que rechazar al primero, pero eso ya estaba hablado. Es más, en algún momento, a nivel del Directorio fue manejada la posibilidad de que en aquella ocasión ya se hiciera la compra directa; estuvimos analizando, vimos que había tiempo, y todos los Directores -a quienes les agradezco, porque yo era uno de los que proponía hacer una compra directa ya en aquella instancia- me convencieron para que diéramos una oportunidad más a este proceso competitivo. Pero ahora ya está, esto tenía que acabar con que el que tenía el menor ICO, traía las cosas, cumplía, firmaba el contrato, y estaba blindado porque no tenía problemas, ya que los otros no iban a poder observar y, si lo hacían, perdían en el Tribunal de lo Contencioso Administrativo porque la situación era clara. Lamentablemente, no estuvo todo claro y tuvimos que rechazar una oferta de la empresa Electroingeniería, en contra de la cual, en principio, no tenemos nada ya que, inclusive, trabajó en el pasado para UTE -hizo las dos subestaciones de la línea Montevideo-San Carlos- y, de hecho, todas las cosas que presentó las avalamos, pero no cumplió con algo que habíamos escrito muy claramente, por lo que no teníamos otra posibilidad que rechazar la oferta, tal como explicamos. Ahora estamos en la instancia de patear al arco y meter el gol, porque la situación no da para más.

SEÑOR FERREÑO.- Quería agregar que me parece que hay una diferencia entre el primero y el segundo procedimiento. En este último procedimiento el Directorio rechazó a la empresa que había quedado en primer lugar y se decidió continuar con la que estaba en segundo lugar. En el procedimiento anterior no se rechazó a la que estaba en primer lugar, ante dudas de que su oferta fuera válida o pudiera tener problemas, se dejó sin efecto todo el proceso y, por lo tanto, no hubo un segundo proceso.

SEÑOR POMBO.- Quiero decir que en ninguno de los dos casos usamos el procedimiento de licitación pública, sino que fue uno especial, tal como ya destacamos acá. Ahora bien, este segundo procedimiento, tiene una variante sustancial con respecto al primero. Si bien se usan exactamente las mismas condiciones del primer procedimiento competitivo en cuanto a pliego, lo sustancial en cuanto a cambios es que en este caso no pedimos que los oferentes nos trajeran todas las cosas que estábamos solicitando a priori en el pliego de condiciones. El cambio fundamental fue: “Señores: ustedes hacen una especie de declaración jurada, que cumplen sí o sí, y listamos lo que nosotros consideramos que en el pliego eran condiciones *sine qua non* para poder entrar en la etapa de ser calificado como probable adjudicatario”. Entonces, en este segundo procedimiento al que se presentaba, la empresa venía y decía: “Sí cumplo”, “Sí cumplo”, “Sí cumplo”, de un listado de cosas que nosotros hicimos en un cuadro. Lo que sí tenía que presentar de manera abierta eran los valores que permitían el cálculo de lo que era el índice comparativo de ofertas. Este índice, básicamente, consta de tres términos. El primero de ellos es lo que sale la inversión por megavatios. Aclaro que lo llevamos a megavatios porque, como ya explicó el Presidente de UTE, según cuál sea el fabricante, la configuración de los megavatios que quedan instalados es distinta. Entonces, es imposible comparar uno que presenta una configuración de un total de 600 MW, con otro que presenta una de 530 MW, si no lo llevamos a la unidad, que es el megavatio. Por tanto, tenía que declarar cuánto era la inversión y los megavatios para calcular, por megavatio, cuál era el valor de la inversión. Dentro del Índice Comparativo de Ofertas, eso representa un 20%, el otro 80% está compuesto por dos factores y uno es el rendimiento de la central, aspecto que hoy mencionaba el Presidente. No todos los fabricantes ni los constructores terminan configurando el mismo rendimiento; algunos pueden tener un rendimiento del 56%, otros del 53% y otros del 55%. Entonces, se nos ocurrió la siguiente manera de medir eso. Suponemos que en los próximos 25 años esta Central tendrá un factor de utilización medio de un 50%. Tal como lo explicaba el Presidente, estamos sustituyendo a otras centrales que ya no van a funcionar. No pensamos quemar más combustible líquido, sino bastante menos, pero esto está sustituyendo a otras centrales que tienen 30 o 40 años en el sistema.

SEÑOR PRESIDENTE.- Simplemente preguntaba por el procedimiento y no sobre cómo se adjudica el Índice Comparativo de Ofertas porque, al respecto, son ustedes los que saben.

SEÑOR POMBO.- Voy a eso. Después de presentados esos valores teníamos que verificar si, de acuerdo con los valores declarados, el que tenía menor ICO cumplía con las condiciones. Lo que decidió el Directorio fue decir que se acababa de competir, entonces, se seguía con el que tenía el segundo mejor ICO. Esa fue la decisión, porque ya se habían visto, dos veces, precios en los últimos tres meses.

SEÑOR PRESIDENTE.- No quiero alargar la discusión, simplemente pregunté cuál fue el criterio del cambio. Es un argumento decir que no fue descalificado y es otro argumento válido el del Presidente, que nos dice: no podíamos más, estábamos deseosos de tomar una decisión. Yo estoy en contra de la situación de demandar, de cuestionar, de analizar, porque eso lleva a enlentecer la toma de decisión de una manera terrible. Eso lo entiendo y lo comparto, pero no dejo de tener presente que en el primer procedimiento Electroingeniería había salido última y en el segundo procedimiento, contando con los números de los demás, salió primera. Es un tema que hay que analizar en este sentido. Fue última cuando no conocía las ofertas de los demás, después terminó primera y ahora se la descalifica porque algunas cosas no se cumplieron. A su vez, Hyundai, que fue cuestionada por un Legislador de nuestro Partido, producto de si era una Hyundai u otra o si era una subsidiaria -no lo entiendo bien- ahora es la que queda en primer lugar. A veces se nos dice que es otra Hyundai y otras, que es la misma. Eso es lo que hemos escuchado. Cuando lo cuestionó el Legislador se dijo que era lo mismo, pero el Legislador respondió que no era así porque estaba presentando antecedentes que correspondían a otra Hyundai.

(Dialogados)

-En aquel momento el argumento era decir que era la primera porque era lo mismo. Eso se escuchó en los medios de prensa, aunque no digo que lo haya manifestado el contador Pombo o los integrantes del Directorio. Se dijo que era la misma Hyundai; estaba exagerando el Diputado Gandini porque, en realidad, era la misma Hyundai que, por una razón de conveniencia, se presentaba de otra forma. Ese argumento lo escuché públicamente, pero ahora no es la misma, aunque es Hyundai. Lo que estoy diciendo es que este procedimiento realizado en segunda instancia llevó a que la quinta fuera la primera y a que quien fuera cuestionada, terminara primera.

SEÑOR ALEM.- Teníamos un procedimiento competitivo -como bien dijo el contador Pombo, no era una licitación- en el cual se trató de ajustar los detalles para que hubiera más celeridad y se pudiera realizar la adjudicación. Nos encontramos con una impugnación a determinados documentos presentados por una empresa, que aún hoy nadie sabe si son falsos o verdaderos. Como dijo el señor Presidente de UTE, eso ponía al Ente en una situación de riesgo porque podía llevar a cabo la adjudicación y luego, un juzgado penal decidir que los documentos eran falsos -con lo cual se podía generar responsabilidad frente a los demás- o bien podía ignorar esto y adjudicar a otro. En este último caso, habría un archivo del expediente penal, con lo cual hubiéramos tenido un problema con Hyundai.

Entonces, teniendo en cuenta los artículos del TOCAF y lo que establecía el propio pliego -según el cual UTE podía dejar sin efecto la licitación o rechazar todas las ofertas sin responsabilidad alguna de su parte- se dejó sin efecto la licitación. Quiere decir que no se rechazó a nadie; nosotros no podíamos prejuzgar y decir que eran falsos, porque hasta el momento el juzgado penal no se ha expedido, ni podíamos decir que eran exactamente verdaderos porque no teníamos certeza. Además, en su momento, hubo una situación de fusión de empresas. Como son del mismo grupo económico, a fines de la década del 90 podían haber estado fusionados, y por esa razón podrían haber presentado certificados. No sé si eso es cierto porque se está manejando en vía penal. A fin de evitar la responsabilidad de UTE, se dejó sin efecto la licitación. Considero que fue tan correcta esa decisión que, si miramos hacia atrás, veremos que ni Hyundai ni ninguna de las otras cuatro empresas impugnaron la licitación. Por lo tanto, la responsabilidad de UTE quedó completamente a salvo.

Luego se optó por un segundo procedimiento especial que, entiendo, fue sustancialmente distinto al otro. Ahí se buscó más celeridad. En este sentido, me remito a las explicaciones que dieron el señor Presidente y el contador Pombo. Nos encontramos con que la empresa que había salido última seguramente se manejó con precios vistos o tal vez consiguiendo mejores ofertas; sentimos que por ahí se dijo que la máquina venía de Estados Unidos y que ahora provenía directamente de Alemania, por lo que eso se veía reflejado en un menor precio.

Cuando llegamos al ICO, analizamos los antecedentes -que también eran fundamentales- y concluimos que no cumplían con lo solicitado en el pliego de condiciones. En realidad, nos basamos en los documentos que la propia empresa había presentado en el primer procedimiento -que era distinto y no tenía igual exigencia- y en contratos que la empresa adjuntó, de los que surge que en algún caso los "epeceístas" fueron tres; inclusive, en los contratos que luego les podemos enviar hay cesiones y no subcontratos.

Considero que como no cumplió con los antecedentes, el Directorio tomó la decisión. Ahí termina el segundo procedimiento porque nosotros estábamos eligiendo con quién contratar.

Este tercer procedimiento es una compra directa y en él se utilizaron los antecedentes y todo lo que tenemos. Entonces, para llegar al tercer procedimiento se utilizan datos del segundo y eventualmente del primero, porque el grupo llegó primero en un caso, cuando compitió con las cartas vistas, y segundo en el otro, cuando lo hizo en desventaja. Teniendo en cuenta todos los argumentos, en este caso pareció razonable llamar al que salió primero en un procedimiento y fue objetado -y segundo en el otro- cuando compitió con cartas vistas, conjugando esto con la necesidad de que el país cuente con esa central. Los motivos, entonces, por los que en un caso se fue al segundo y en el otro no, es que se quiso evitar cualquier responsabilidad por parte UTE.

Como muy bien expresó el ingeniero Casaravilla, hoy tenemos un solo recurso posible que es el de Electroingeniería, porque todos los demás fueron desechados por los pasos que se han ido tomando. Entonces, surgió el recurso contra Electroingeniería, lo vamos a contestar y seguiremos adelante. Cuando firmamos y los antecedentes no estaban completos, les puedo decir que estábamos bien seguros y tranquilos de lo que hacíamos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si no hay más preguntas ni comentarios que realizar, agradecemos la presencia del Directorio de UTE y de sus asesores. Nos comprometemos a estar en contacto y a convocar nuevamente a su Presidente

a efectos de hablar del apasionante tema de cómo crecemos energéticamente y de los megavatios que necesitamos en el país para seguir desarrollándonos.

Se levanta la sesión.

(Es la hora 17 y 56 minutos.)